

华府首创的华裔老人日间健康护理中心



彩虹老人日间健康护理中心

地址: 8400 Helgerman Ct, Gaithersburg, MD 20877

彩虹宗旨

真心对待 细心照顾
耐心辅导 热心员工



- 💡 隶属全美最大的医疗护理机构, 正规化、现代化、人性化的管理模式。
- 💡 拥有华人优良传统, 积累了十四年专业管理经验和细心的工作人员。
- 💡 完善的医护服务: 预约医生, 问诊, 跟踪健康状况及安排交通接送。
- 💡 在营养师的指导下提供营养美味的早餐、午餐及点心。
- 💡 协助申请各项老人福利(包括Medicaid 和 Medicare)。
- 💡 提供有趣的室内外娱乐及购物活动和中美两国传统节日庆祝活动。
- 💡 全新装修, 安全舒适卫生的活动环境。



加入我们吧
彩虹这头是您
期待已久的幸福

衷心感谢华府地区的华裔老人的支持!

在新的一年里我们推出全新打造的彩虹老人日间健康护理中心!

欢迎您来电咨询: 301-987-8889

两年七次IPO, “知识付费第一股”梦碎, 罗振宇却成功套现3.4亿



大型梦碎现场。

近日, 深交所披露信息, 由于思维造物申请撤回发行上市申请文件, 根据审核规定, 决定终止对其首次公开发行股票并在创业板上市的审核。一时间, 消息全网刷屏, 感叹声席卷而来。

思维造物为了夺得“知识付费第一股”的名头, 可谓是煞费苦心。自从2020年9月25日递交创业板上市申请以来, 苦苦排队等了近两年, 期间更新了七版招股书, 历经三轮交易所问询, 合计被提问67个问题, 三度因财务数据问题被中止审核。

上市申请的马甲一换再换, IPO之行却戛然而止。

这一次, 或许是思维造物几年里最接近敲响IPO大钟的时刻了。财报数据显示, 2019年至2021年, 思维造物分别实现营收约6.28亿元、6.75亿元、8.43亿元, 年复合增长率为15.89%, 归母净利润约为1.15亿元、4006.35万元、1.25亿元, 2021年创下历史新高。

但知识付费的时代热潮已经过去, 短视频的兴起让知识的传播途径变得更加多元。在反内卷、躺平的主流论调下, 年轻人对罗振宇“贩卖焦虑”的讨伐声不绝于耳, 知识付费或许是个伪概念, 大可不必花钱买课减轻焦虑。

IPO折戟, 也意味着思维造物在资本市场的想象力有限, 知识付费的天花板太低, 罗振宇作为思维造物的创始人, 亟需寻找新故事了。

无缘IPO, 不冤枉

思维造物这两年又是递表, 又是改表, 折腾那么久, 怎么会主动撤回申请?

思维造物的官方说法是, 基于和监管部门的沟通, 以及当前市场环境等多方面因素的综合考量, 公司决定撤回上市申请。至于后续上市计划等问题, 目前还没有进一步消息。

市场环境不太理想这事谁都知道, 也不是思维造物一家公司遇到的问题。或许更为关键的原因是, 思维造物意识到作为一家优势并不明显的教育服务企业, 大概率过不了证监会审核一关。

2021年, 证监会发布了《首发企业现场检查规定》, 对抽中企业进行现场检查, 对“带病闯关”的企业, 一律严肃处理, 不允许一撤了之。IPO若是被毙, 企业将面临至少六个月的IPO冻结期, 此后再想上市, 就会有更为严苛的审核流程。

去年全年, 五批次被抽中IPO现场检查的企业, 整体回撤率达到40%, 这些企业普遍存在的问题是“穿老鞋走新路”。

思维造物也存在类似问题, 从其IPO历程来看, 公司的问询阶段历时21个月。根据公司第三轮问询的回复, 思维造物的创业板定位是深交所审核的重点, 即公司商业模式、产品形态、核心技术的创新性及其优势是什么。

真正的答案或许是, 没有。

目前, 思维造物的主营业务主要分三块: 线上和线下知识服务业务, 以及电商业务。

线上知识服务是通过“得到”APP等平台的在线课程、听书、电子书等服务; 线下知识服务是“得到高研院”培训课程、“时间的朋友”跨年演讲等形式; 电商业务更好理解, 就是卖实体书、得到阅读器周边产品。

根据招股书, 2019年至2021年, 线上知识服务的营收占比分别为66.26%、66.89%以及64.03%。换句话说, 卖线上课是思维造物最重要的营收来源。

但这项业务天花板很低。2019年至2021年, “得到”APP新增付费用户数量分别为91.10万人、82.61万人及59.09万人, 付费意愿降低, 数量持续下滑。

对此, 思维造物想出的招是, 花钱的人少了, 那就涨价。近三年付费用户的平均收入为231.93元/人、289.15元/人和418.14元/人。愿意知识付费的用户虽然算不上价格高敏感人群, 但加价增收的方式实在算不上高明, 无异于饮鸩止渴。

从具体的授课内容来看, 思维造物的线上课程以成功学、职场学以及科普教学为主, 属于非刚性课程。目前, “得到”APP上Top 3的课程是宁向东的管理学课、蔡钰的商业参考以及熊太行的关系攻略。这些课程看似“高大上”, 实用性却不强, 内容干货独创性有限, 个人经验也没可复制性。

回过头再来看思维造物的解释: 公司的创新体现在课程质量高、学习效率高、学习费用低、学习样式多等方面。但这样的描述, 很难用具体的数据和有效的增长模型来表示, 因此很难让资本和市场信服。

知识付费, 跑不通

在争夺“知识付费第一股”这件事上, 罗振宇并不是唯一。2019年, 吴晓波的公司巴九灵15亿元卖身全通教育, 想要借壳上市冲刺A股, 结果泡汤了。随后, 巴九灵想自己上市, 但至今还在做上市辅导。

上市难产, 说明知识付费公司的想象力有限, 始终不被资本市场接受。其中最主要的原因是, 知识付费只是被包装过的旧事物, 本质上就是把二手知识重新整合并贩卖, 这件事没什么技术门槛, 公司和平台难以形成真正的核心壁垒, 其模式的可持续发展是一大问题。

用户是为优质内容买单, 而不是平台。在这种情况下, 头部的内容生产者就有更强的话语权和议价能力, “得到”等平台不过是相对较大的知识付费渠道。很难说得清, 平台的流量是自己的, 还是知识大V加持的。

过去几年, “得到”平台的头部讲师展现出惊人的吸金能力。2019年至2021年, 头部讲师吴军的贡献收入分别为2020.29万元、1635.67万元以及2144.65万元, 贡献前五的讲师总收入分别为8551.71万元、8214.86万元以及7759.15万元, 占课程收入的比例分别为28.40%、25.86%和19.51%, 而讲师的分成比例一般为销售额净收的50%。

这是什么概念? 2019年到2021年, 思维造物扣除非经常性损益后归母净利润分别3067.57万元、2812.22万元以及4864.73万元。也就是说, 几个头部讲师赚的钱, 轻松赶上思维造物辛辛苦苦一整年。

公司和平台过于依赖个人IP也是个不可忽视的问题, 比如罗振宇、吴晓波, 他们既是公司的金字招牌, 又为公司发展带来潜在风险。

思维造物在招股书里就坦言了对罗振宇的依赖风险, 公司在宣传及活动组织上对其存在一定程度的依赖, 如果他未来不再参与公司业务宣传或跨年演讲、启发俱乐部等活动, 公司业务开展可能会受到影响。

IP人设是有可能崩塌的, 因利益和期待聚集起来的粉丝, 也可能会因为外界舆论的反转, 去反噬IP本身, 从而影响到公司的整体经营。

这件事在某种程度上已经发生了, 近几年, 罗振宇为了谋利, 不断透支自身IP的影响力。他曾对ofo、暴风、乐视等公司大肆称赞, 现实却狠狠给了他一耳光。

在年轻人高喊躺平、反对内卷的当下, 罗振宇被扣上了“贩卖焦虑”的帽子, 他的观点常常看似有道理, 却没什么用, 真是“听君一席话, 如听一席话”。此前, 他和俞敏洪直播谈话中提到, “如果35岁还在到处投简历, 就证明了35岁之前一件最重要的事还没干, 就是把自己的人脉

和社会网络发展出来的能力还没有完成”, 引起网友群嘲。

此外, B站、抖音、视频号等视频平台也给知识付费公司带来挑战。这些平台上有大量免费的知识内容, 更大的用户流量, 以及更出圈的知识类博主。比如, B站法律UP主罗翔就是很好的例子。

“一切都是最好的安排”

思维造物的落败已成定局, 但它背后的罗振宇真的有那么伤心吗?

面对思维造物撤回IPO申请, 罗振宇在内部信中回应称, “感谢筹备上市的这段经历, 一切都是最好的安排”。他还透露道, 过去一段时间, 公司一方面在推进一场深度的组织变革; 另一方面在进行艰难的业务迭代。

有没有一种可能, 不管思维造物上市是否成功, 罗振宇都是受益者。

当前, 罗振宇直接持股30.35%, 通过控股企业间接持股16.26%, 因此, 罗振宇共持有思维造物41.66%的股份。如果此次IPO顺利, 按照稀释后的持股比例, 罗振宇身价将达到13亿元。

尽管思维造物IPO终止了, 但这几年, 罗振宇靠着思维造物已经套现上亿元, 投资方的钱早给他整明白了。总结一下罗振宇的套现路径就是: 海外镀金, 疯狂融资拉高估值以及不断套现。

2014年, 思维造物开始搭建红筹框架, IPO说明书上说, 是为了境外融资, 但实际投资人却是雷军和马云。罗振宇在境外注册公司后, 雷军的顺为以191万美元拿下6%的股份, 优酷又投了147万美元占据3%的股份。

有了原始的资本积累, 回国后, 罗振宇就开始进入不断融资、不断增加思维造物估值、不断套现的循环中了。

2015年10月, 思维造物宣布完成B轮融资, 由中国文化产业基金领投, 启明创投等跟投, 此时, 思维造物的估值达到13.2亿元。到了年底, 罗振宇毫不客气地套现7920万元。

2016年, 思维造物获得来自真格基金、新希望集团、梅花创投等投资方的C轮融资, 此时估值已经达到了36亿元。罗振宇和公司另一位创始人李天田一起套现1.56亿元。

到了2017年, 思维造物在完成最后一轮D轮融资后, 外界对其估值已经达到80亿元。借此机会, 罗振宇又套现1.89亿元。

思维造物能不能继续知识付费模式, 实现更多盈利一事还不好说, 市场仍在观望, 但罗振宇可真是商人扮文人, 编了一圈故事, 这几年站着把投资人的钱给赚了。

思维造物IPO折戟后, 登陆资本市场的难度系数只会继续增加。不知道已经赚得盆满钵满的罗振宇有没有想过, 该怎么打接下来的牌。